

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria
Nº 49 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

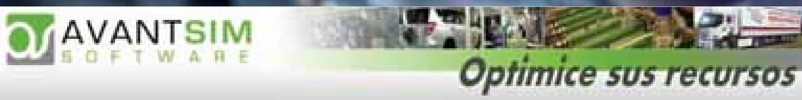
LAS EMPRESAS RESPONDEN





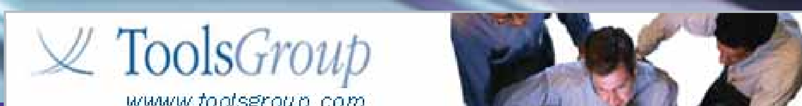












Entrevista:

"Ofrecemos una tecnología y servicio ideal para una gestión de documentos eficiente, segura y sostenible"

Eduard Farga, director de marketing de Ricoh España

Y mucho más...



Adelante, sin mirar atrás

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Un nuevo ejercicio comienza y a pesar del desánimo general, un atávico espíritu emprendedor nos anima a tirar del carro, a poner manos a la obra, a ser útiles, a trabajar.

Salen fuerzas porque el presente empieza a despejar dudas sobre el camino que se debe seguir. Aunque venga tutelado por unos hermanos mayores. Así se deduce, por ejemplo, de las noticias sobre la exitosa venta de deuda en forma de bonos de países a los que se les vaticinaban caminos tortuosos.

Seguimos fabricando cosas, transmitimos ideas que se convierten en grandes proyectos, creamos, diseñamos soluciones y bienes, aún somos un gran destino para el turismo y tenemos lo más importante: un capital humano recuperable..

Por todo ello empezamos este 2011 con la ilusión puesta en que las fuerzas no faltan, que la vocación y el trabajo bien hecho tienen su recompensa, que las penalidades de ahora serán recuerdos en unos años y que el éxito es posible con tesón y esfuerzo.

Y lo creemos porque la cultura del pelotazo tiene sus días contados, al menos como lo hemos estado viendo estos días. Políticos, directivos, sindicalistas, todos coinciden en ello. Quizá porque ahora, de una manera poco disimulada, se ha cedido soberanía en el control -o intolerancia- de este tipo de cultura empresarial y política.

Digamos que Europa desprecia esta manera de operar y nos señala cómo afecta a nuestra economía, pero no está en manos del conjunto de los ciudadanos europeos, echando balones fuera, el reclamar justicia; está en las nuestras como país Europeo que somos.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

China, Rusia y otros países compran deuda española. No estamos tan mal como dicen.

El motor eléctrico, porque se afianza cada vez con mayor claridad como alternativa limpia y racional al motor de combustión en casi todos los vehículos.

El sector industrial, que recupera protagonismo y peso en nuestra economía.

Abajo

Las decisiones a medias. Cucharada a cucharada, ahora llegan más recortes.

La inquietante imagen que proyecta la ausencia de responsabilidades en las cúpulas directivas de los bancos y cajas mal gestionados.

El arte de ocultar, disimular, tergiversar las cifras según criterios partidistas. La verdad siempre es el mejor camino.

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria



“Ofrecemos una tecnología y servicio ideal para una gestión de documentos eficiente, segura y sostenible”

Eduard Farga, director de marketing de Ricoh España

¿Cuál es la posición de Ricoh en el mercado de la impresión?

Ricoh es líder en el mercado de dispositivos multifuncionales, tanto a nivel global como en España, donde tenemos una cuota de mercado superior al 30% y más de 125.000 dispositivos que atienden las necesidades de 50.000 clientes. Un dato representativo de nuestro liderazgo es que uno de cada tres dispositivos multifunción del mercado español es Ricoh.

Estar en lo más alto es consecuencia de varios factores. En primer lugar, nuestro trabajo diario y compromiso por ofrecer el mejor servicio nos ha llevado a construir una gran red comercial y de asistencia técnica. Hemos formado un gran equipo de profesionales con un alto nivel de conocimiento, expertos que desempeñan su actividad en busca de la excelencia operativa que más satisfaga las necesidades de nuestros clientes. Este es el camino que queremos seguir en el futuro, ofrecer las mejores soluciones y servicios, con la más alta gama de dispositivos, para guiar a nuestros clientes hacia la excelencia empresarial en la gestión documental, con eficiencia, seguridad y el cuidado por el medio ambiente siempre presente.

Ricoh cuenta con una amplia oferta en gestión documental. ¿Con qué productos cuentan?

La oferta de Ricoh va dirigida al mercado de oficinas y al mercado de alta producción. Se compone de una extensa gama de dispositivos para la producción de flujos documentales, impresoras, copiadoras, scanners, faxes, multifuncionales…

Pero, además de la calidad tecnológica que ofrece la gama de hardware de nuestra marca, lo que diferencia a Ricoh, y aporta un valor añadido sobre otras empresas, es la variada oferta de soluciones y servicios para la gestión de los dispositivos de impresión y los procesos documentales.

En Ricoh queremos ser el socio tecnológico de nuestros clientes aportando valor de un modo dinámico en el tiempo. Nos preocupamos por ofrecer el mejor servicio. Un asesoramiento experto desde el análisis de la situación actual al planteamiento de una propuesta de mejora. Nos hacemos cargo de minimizar el impacto en los usuarios del cambio de modelo de gestión documental utilizando metodologías de gestión de proyectos y personas y posteriormente garantizamos su correcta gestión en el tiempo con la calidad de nuestros servicios operativos y de optimización continua. Todo ello con un trato personalizado para cada situación, porqué cada cliente tiene una necesidad específica.

En Ricoh ofrecemos respuestas eficaces para que nuestros clientes se centren en su negocio; nosotros nos ocupamos de asegurarles una eficiente gestión documental que proporciona la información adecuada en el momento adecuado.

A nivel de hardware, cabe destacar la gran importancia que en los últimos años han generado los multifuncionales de color, que se han convertido en una de las líneas principales de producto de nuestra compañía.

¿Qué canales utilizan para llegar a sus clientes?

En Ricoh España contamos con 15 delegaciones y una red de 120 distribuidores oficiales a través de los cuales llegamos a cubrir el 100% del territorio nacional. Esta estrategia multicanal, que integra la venta directa, la indirecta y las grandes cuentas, se ve reforzada por los actos de patrocinio que llevamos a cabo en eventos deportivos de primer nivel como los torneos de tenis, los campeonatos de golf y la regata Barcelona World Race que se está celebrando en estos momentos, por ejemplo.



RICOH

Además realizamos otras acciones de comunicación y periódicamente organizamos actos en los que presentamos nuevos productos y soluciones a nuestros clientes.

¿En qué pilares se sustenta su modelo de negocio?

Ricoh pone todo su esfuerzo y dedicación en ofrecer una tecnología y servicio ideal para una gestión de documentos eficiente, segura y sostenible. Ricoh toma el papel de asesor tecnológico y propone implementar la tecnología más adecuada a las necesidades de su cliente para optimizar los procesos en la gestión documental, tanto en el entorno de oficina como el de alta producción. Esta optimización conlleva un incremento de la productividad ligado a un mayor nivel de servicio, un menor impacto medioambiental y un ahorro significativo de costes totales de propiedad.

Ser socio tecnológico significa que en Ricoh nos preocupamos de que todo funcione según lo establecido, aportando valor durante toda la vida del contrato. Nuestro modelo experto de Servicios Documentales Gestionados (MDS-Managed Document Services) gestiona, optimiza y realiza una mejora continua en el tiempo tanto del servicio implementado y su tecnología, como de los procesos y las personas que le dan uso.

¿En qué mercados Ricoh está presente?

Ricoh es una compañía global con presencia en más de 150 países, contamos con más de 311 compañías operativas que suman más de 108.500 empleados. Dividimos el mercado global en cuatro regiones: EMEA, Américas, Japón y Asia Pacífico y en todas ellas somos líderes en el mercado de multifuncionales con una cuota de mercado media del 24%. En España, donde también somos líderes, esta cuota aumenta hasta el 32%.

¿Cómo ha afrontado la compañía estos últimos años y qué previsiones tienen para el 2011?

La situación de recesión económica de los últimos años ha conllevado que las empresas se preocupen cada vez más por la reducción de sus gastos y han tenido que buscar fórmulas que les permitan mejorar su cuenta de resultados.

Las políticas de gestión y control de la gestión y producción documental son clave para mejorar y optimizar los procesos y dinámicas de trabajo. Por lo tanto, es un buen momento para generar nuevas oportunidades de negocio, dando mucha importancia a nuestra propuesta de valor: una gestión de documentos eficiente que contribuya a incrementar la productividad de las empresas.

Recientemente hemos elaborado un estudio junto a IDC que demuestra que la gestión documental es un elemento crucial en la mejora de la productividad, seguridad y eficiencia en el trabajo. De hecho, este sector tecnológico tiene unas expectativas de crecimiento de 1'6 billones de dólares en los próximos seis años debido a su probada eficacia en las estrategias para reducir los costes y, al mismo tiempo, aumentar la productividad.

En Ricoh la coyuntura económica no ha hecho que redujéramos nuestra plantilla. Hemos buscado nuevas oportunidades de negocio en base a nuestra propuesta de valor, apostando por innovar en nuestro negocio, como demuestra que el 10% anual de nuestra facturación la invertimos en I+D.

Acaban de finalizar el RicohClick Tour, ¿En qué ha consistido y qué valoración hacen de esta iniciativa?

Durante el pasado mes de noviembre hemos realizado un tour informativo para explicar el nuevo programa en las principales ciudades de España: Madrid, Bilbao y Barcelona. El objetivo principal ha sido exponer las claves para aumentar la productividad y reducir los costes operativos, a través de nuestra gama de impresoras y multifuncionales A4, basadas en un sistema de pago por uso.

Después de los distintos Roadshows, han sido más de 120 los distribuidores de informática que han asistido a las charlas organizadas por Ricoh.



“En Ricoh queremos ser el socio tecnológico de nuestros clientes aportando valor de un modo dinámico en el tiempo”

A su vez, el portal para IT Partners de Ricoh, www.ricoh-reseller.es, ha obtenido muchos nuevos registros de Distribuidores de Informática que se han interesado por la propuesta de valor de Ricoh y quieren apostar por ella.

La valoración del RicohClick Tour es del todo positiva. Por ello, estamos planeando la celebración de más roadshows y encuentros tecnológicos para 2011 en distintas plazas.

¿Por qué habéis puesto en marcha este programa? ¿Con qué productos cuenta?

Ricoh ya tiene presencia en el mercado de la Pyme a través de sus canales actuales, pero con este nuevo programa hemos querido ampliar esta presencia con nuestra gama de impresoras y multifuncionales A4. Nuestra apuesta por el canal de TI nos permite crear sinergias gracias a su capilaridad y capacidad de prescripción.

RicohClick permite imprimir documentos a un precio único por página (diferenciando monocromo y color) que incluye los consumibles, la asistencia técnica y la garantía. Ello proporciona un control sobre los costes de impresión y a la vez evita sorpresas inesperadas. El cliente sólo paga por lo que imprime.

El portfolio de productos de Ricoh para la Pyme se compone de una completa línea de impresoras láser, tanto color como monocoromo y conectables en red, así como una gama de multifuncionales en formato DIN A4 y nuestra línea de impresoras de gel. Con la tecnología Gelsprinter, las partículas de color gelatinizan en el momento de la impresión y se secan al instante, lo que posibilita la impresión automática a doble cara a alta velocidad sobre papel normal en la mayoría de sus equipos y a un coste por página muy bajo.

Otra novedad que presenta la tecnología Gelsprinter, es el sistema ECOnomy Colour. Éste consiste en un modo de impresión en color que diluye los fondos y las imágenes hasta un 50% manteniendo la intensidad de los textos y líneas; resulta ideal para aquellos documentos que necesitan el impacto del color pero que no requieren de una calidad máxima. Con ECOnomy Colour, es posible imprimir en color a precios de blanco y negro.

Destacan por el desarrollo de acciones de RSC, ¿cuáles?

En 2005 Ricoh firmó la Carta de Responsabilidad Corporativa que fue adoptada por todo el grupo el mismo año. Esta carta contenía las 4 áreas principales: integridad en las actividades corporativas, armonía con el medio ambiente, respeto hacia las personas y concordia con la sociedad. Tras esa base, desarrollamos nuestro compromiso en todo el ciclo de vida del producto, desde su diseño y producción a la gestión de los residuos y su reciclaje.

Hoy en día Ricoh es reconocida como una de las 100 compañías medioambientalmente más sostenibles a nivel mundial. Fuimos la primera empresa del sector en lanzar multifuncionales usando un 50% de materiales ecológicos en 2005. Hemos superado con creces el compromiso, al unirnos al Protocolo de Kyoto, de reducir en un 12% nuestras emisiones de CO_2 a finales de 2010. Somos acreedores de varios certificados ISO (9001-14001-27001) y la primera del sector en obtener el reconocimiento EFQM '5 estrellas' a la Excelencia en la Gestión en base al Modelo Europeo. Además, como socio tecnológico de nuestros clientes, nos comprometemos a minimizar su impacto medioambiental guiándoles hacía el camino verde y sostenible.

www.ricoh.es



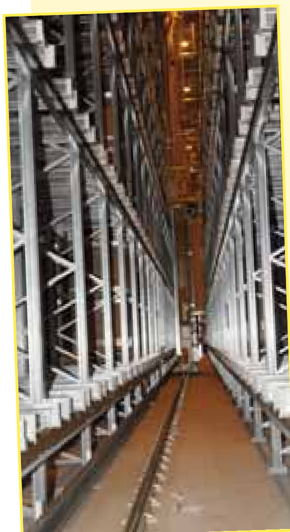
RICOH

"Uno de cada tres dispositivos multifunción del mercado español es Ricoh"

El primer almacén Orbiter completamente automatizado



Frinavarra es una de las empresas españolas más importantes de logística de almacenaje a temperatura controlada. Con la ayuda de SSI Schäfer, y con su nueva instalación de 71.530 metros cúbicos se ha convertido en el mayor centro logístico del sector en el sur de Europa.



La puesta en marcha se realizó con éxito en octubre del 2010 y convierte la instalación en un proyecto ejemplar para el sector de congelados.

La implantación de Frinavarra en Milagro, Navarra, ocupa una parcela de 160.000 metros cuadrados y tiene una capacidad de 279.000 metros cúbicos de almacenaje en cámaras frigoríficas a -25ºC. La empresa, que forma parte del grupo logístico Canfrisa, optó por SSI Schäfer para automatizar su almacén de congelados con más de 22.000 ubicaciones de palets a través del primer sistema Schäfer Orbiter implementado en España.

Los más de 500 canales de Orbiter con una profundidad de 22 palets se alimentan a través de un transelevador de la gama Schäfer Compact Crane. La combinación de los dos sistemas destaca por su rentabilidad y eficiencia energética, convirtiendo a la instalación en la primera referencia a nivel mundial con un almacén Orbiter completamente automatizado.

El proyecto incluye además un sistema completo de transportadores y se completa mediante la integración de un sistema de gestión de almacenes, también desarrollado y suministrado por SSI Schäfer. Todos los procesos logísticos del almacén están gestionados y optimizados a través del software WAMAS.

www.ssi-schaefer.es

SSI SCHÄFER

El grupo SOS confía en ToolsGroup

El destacado grupo de alimentación acaba de firmar un acuerdo de colaboración con la empresa de consultoría especializada en logística para acometer un proyecto de optimización de los costes de distribución mediante el uso integrado de la Solución Service Optimizer 99+ y la Suite Roadnet, de la que ToolsGroup es el distribuidor en exclusiva para España.

El objetivo del proyecto consiste en optimizar la distribución de los productos con el fin de reducir costes de transporte y de distribución. Este proyecto está enmarcado en la estrategia logística que el grupo SOS viene siguiendo estos últimos años: optimizar sus procesos logísticos de compras, aprovisionamiento, distribución y transporte. Conjuntamente el sistema será capaz de calcular las necesidades de los clientes y de distribuirlas con un criterio de saturación de camiones y minimizando los flujos de transporte intercentros.

ToolsGroup

www.gruposos.com
www.toolsgroup.com



Alfaland moderniza su centro logístico en Zaragoza



La compañía especializada en soluciones globales para la cadena de suministro, ha apostado por la modernización y crecimiento de su Centro Logístico (CLA) situado en Zaragoza, concretamente en el polígono industrial de Malpica-Alfindén.



Las instalaciones, de 6.500 metros cuadrados y en las que trabajan 41 personas, se ha convertido en el hub de servicios de Alfaland a nivel peninsular, a la par que una plataforma de nuevos negocios, como la venta de repuestos o los futuros servicios de outsourcing relacionados con la actividad de Alfaland.

El centro, creado en 2002, se renovó recientemente en su totalidad. En la actualidad, en estas instalaciones se realiza soporte a la red ibérica de la compañía y comercialización externa de repuestos, simplificando la anterior estructura que suponía tener 17 almacenes en toda la Península e islas.



Entre las actividades que se realizan ahora en el CLA están la logística, con la configuración y puesta a punto de unidades nuevas y gestión de entregas de máquinas nuevas, reacondicionamiento de máquinas, recuperación de conjuntos y almacén de máquinas de manutención destinadas al mercado de ocasión, almacenaje y distribución de ruedas industriales, con tres calidades según las necesidades del mercado, y un nuevo servicio denominado Alfaland Repuestos, por el que se gestiona, almacena y comercializa repuestos de todas las marcas representadas, con un catálogo de más de medio millón de referencias y un stock de 15.000.



Pero si algo describe este centro es su modo de trabajo innovador. Tras la renovación en 2009, entre el año pasado y el 2010 se ha implantado el método de las 5S. Esta técnica de gestión, de origen japonés, se basta en cinco principios nombrados por cinco palabras que en japonés comienzan por la letra 's'. Éstos están basados en el orden y la limpieza y ha conseguido mejorar las condiciones de trabajo, reducir los gastos de tiempo, reducir los riesgos de accidentes laborales y aumentar la productividad tanto del taller como de las oficinas". Para la implantación de este proyecto de mejora continua se constituyó en el centro un comité con representantes de cada departamento para estudiar los pasos a seguir,

Para un futuro cercano, Alfaland confirmó que está estudiando en el periodo 2011-2012 la ampliación del CLA en más de 4.000 metros cuadrados, lo que supondría alcanzar una superficie de 10.500 metros cuadrados.

www.alfaland.es



La proximidad de centros comerciales afecta a las franquicias

La caída en picado de las inauguraciones de centros comerciales ha llegado a niveles de hace 20 años – según la consultora Jones Lang LaSalle con respecto a 2009, la superficie inaugurada ha supuesto un 9% menos y en número se ha pasado de las 18 nuevas aperturas de 2009 a 11 de 2010 - , un descenso que según la Asociación de Franquiciadores de España (AEF) afecta a su sector profundamente y se debe a un único motivo. *"Los centros comerciales constituyen uno de los emplazamientos habituales para instalar una franquicia, para la gran mayoría de las enseñas. Sin embargo, es evidente que no todos los centros funcionan y que, últimamente, existe una canibalización de los mismos entre sí porque abren muy próximos unos a otros, con lo cual hay que analizar en profundidad en cuáles implantarse para que el negocio tenga éxito"*, recalca Xavier Vallhonrat, su presidente.



Un panorama que para esta patronal no puede ser peor escenario para quienes quieran optar por esta fórmula empresarial para salir del paro o autoemplearse. *"El hecho de que se inauguren menos centros comerciales afecta a las franquicias, en la medida en que se reducen, en parte, las posibilidades de contar con más emplazamientos en los que abrir negocios"*, añade el directivo.

Además la AEF recuerda la paradoja en la que se encuentran los franquiciados: Locales más baratos a los que no pueden acceder por falta de créditos. *"Hoy en día hay más oferta de locales comerciales, y si no se llevan a cabo más aperturas es porque los bancos no conceden financiación a los candidatos. Por tanto, esa reducción en la puesta en marcha de centros comerciales no tiene una influencia determinante para el conjunto del sistema de franquicia; el problema es otro"*, finaliza Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF.

www.franquiciadores.com

SIL2011
BARCELONA

La Logística, ¡Más necesaria que nunca!



13º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

9º Forum Mediterráneo de la Logística y el Transporte

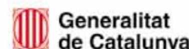
Del 7 al 10 de junio
Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona
Barcelona-España

Organizado por:



Patrocinadores Principales SIL2010







Patrocinadores SIL2010



www.silbcn.com

Nuevo estándar en lectores de códigos para seguimiento y trazabilidad



Diseño compacto, integración en diferentes entornos de TI industriales, manejo intuitivo y máxima eficacia de lectura para un seguimiento y localización fiables: la serie LECTOR®620 de SICK responde hoy a las demandas de las futuras generaciones de lectores de códigos.

Su compacta carcasa metálica con categoría de protección IP 65 (opcionalmente IP 67) es hasta dos tercios más pequeña que la de la mayoría de los lectores de código 2D. Un campo de visión de 43 x 67 mm² proporciona una profundidad de campo de 50 mm a una distancia de lectura de 100 mm. Uno de los aspectos sobresalientes de la serie LECTOR®620 es que ofrece decodificación en tiempo real de todas las imágenes capturadas con una frecuencia de 60 Hz, lo que mejora el rendimiento de la decodificación y permite detectar y eliminar rápidamente los problemas de lectura.

El uso de los lectores de código LECTOR®620 es simple e intuitivo. Además de un láser como ayuda para la alineación, otras características que facilitan su manejo son la parametrización con sólo pulsar un botón y la pantalla LED del dispositivo. Dependiendo de los requisitos, es igualmente posible configurar varios niveles de funcionamiento en la interfaz de usuario. También admite diversos medios de integración en TI: Ethernet TCP/IP, FTP, Ethernet IP, Profinet, CAN, RS232/422/485, USB y E/S digitales. La serie LECTOR®620 dispone de todos las interfaces de datos necesarias.

www.sick.com

Nacex se sube al velero GAES en la Barcelona World Race

La reconocida firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, partica como nuevo patrocinador del barco GAES Centros Auditivos con el que Anna Corbella y Dee Caffari participan en la Barcelona World Race (BWR), la única vuelta al mundo a vela a dos sin escalas ni asistencia.



La empresa está presente en la botavara del único IMOCA Open 60 de los 14 que participan en esta regata con tripulación íntegramente femenina. De completar las 25.000 millas náuticas de que consta la prueba, la española Anna Corbella y la inglesa Dee Caffari se convertirán en las primeras mujeres en dar la vuelta al mundo a dos.

www.nacex.es

Un ejemplo de inversión en logística: vente-privee.com

La compañía es un club pionero de las ventas privadas online y acaba de inaugurar una nueva plataforma logística en Lyon, Francia. Gracias a este nuevo almacén – el tercer centro propio de la compañía- la superficie logística total en esta ciudad francesa ascenderá a 70.000 m2. Esta apertura de la nueva plataforma es fruto de la inversión de la compañía en una infraestructura logística propia, de acuerdo con la filosofía de vente-privee.com que basa su premisa de servicio en la excelencia y calidad.



El almacén permitirá tratar en un mismo lugar todo tipo de ventas, desde artículos frágiles a paquetes voluminosos, y asegurar su entrega a nivel internacional. Con una superficie total de 30.000 m2, dividida en tres zonas de 10.000 m2 cada una, esta nueva plataforma logística dispone de una capacidad de expedición de hasta 30.000 paquetes al día. El centro cumple con los últimos estándares medioambientales optimizando el embalaje de los envíos según el tamaño de los productos expedidos, evitando así excedentes innecesarios. Otra de las claves estratégicas es optimizar los procesos logísticos, reduciendo los plazos de entrega para mejorar la calidad del servicio, principal compromiso y clave del éxito de vente-privee.com.

vente-privee.com cuenta actualmente con seis almacenes en Francia (La Plaine Saint Denis, Mitry-Mory y Lyon), uno en Alemania (Germersheim) y un centro logístico en España (Madrid).

Fundada en 2001, vente-privee.com es la creadora y lidera el concepto de ventas privadas online. El acceso a la web está reservado a sus 12 millones de socios. Las ventas tienen una duración limitada de 2 a 4 días y se organizan en estrecha colaboración con las más de 1.200 grandes marcas internacionales de todos los sectores: prêt-à-porter, accesorios de moda, decoración, juguetes, artículos de deporte y high-tech, entre otros. Con 1.350 colaboradores en 7 países (Francia, España, Alemania, Reino Unido, Italia, Bélgica y Austria), vente-privee.com alcanzó en 2009 una facturación de 680 millones de euros (+33% respecto a 2008). En España, la compañía suma 1,5 millones de socios, facturó 45 millones el pasado año (+ 95%) y cuenta con oficinas en Barcelona.

www.vente-privee.com



mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Nuevo apilador bidireccional



La compañía italiana OMG Spa., ha presentado, a través de su filial española, OMG Industrial IB, el nuevo apilador bidireccional 730BD, destinado al manejo de cargas largas de hasta ocho metros de longitud y tres toneladas de peso a tres metros de altura.

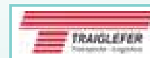
Se trata de una solución a medida para trabajar en terrenos firmes y desiguales, con todo tipo de preparaciones, ruedas e implementos. Equipada con los avances técnicos y ergonómicos más avanzados, la apiladora destaca por su "custom line" adaptada a cualquier circunstancia, siendo flexible a las demandas de cada profesional en cada caso concreto.



La nueva 730BD está fabricada en Europa y posee una capacidad nominal y residual de 3.000 kg. Dispone de una horquilla telescópica de gran alcance, dirección asistida eléctricamente y control electrónico tanto en la tracción como en la elevación y en el resto de funciones hidráulicas.

www.omgindustry.com

Traiglefer amplía sus rutas logísticas



El operador logístico español ha ampliado sus servicios operando varias líneas de transporte de mercancías utilizando la recientemente creada autopista del mar entre el puerto de Gijón y el francés de Nantes Saint-Nazaire.

Esta línea multimodal tiene tres escalas semanales en cada sentido con un tiempo de navegación de 14 horas, y tiene como objeto promover la intermodalidad entre Francia y España para carga rodada. Este enlace que ahora utilizará Traiglefer ha sido pionero en Europa, puesto que ha contado con el apoyo de los estados de Francia y España, así como el respaldo de la Unión Europea.



www.traiglefer.com



Suscríbase

Gratis

Apúntese a nuestro club de lectores

5.000 empresas ya reciben la edición digital

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones que se editan en papel, deberá añadir la dirección de envío completa.
(Sólo se distribuye en España)



Reconocimiento a Medop y cinco empresas vizcaínas más por su compromiso RSC

El "Foro Bizkaia de Responsabilidad Social Empresarial" formado por la Confederación Empresarial de Bizkaia CEBEK, la Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi-ASLE y BBK, ha reconocido recientemente a empresas vizcaínas por su compromiso con la Responsabilidad Social Empresarial.

Ha sido seis las empresas vizcaínas galardonadas, siendo de sectores empresariales muy diversos: Gamesa Corporación Tecnológica, Medop, Ercisa Azafatas, Comercial de Transmisiones, Construcciones Zabalandi e Imprenta Comercial Samper.

El 'Foro Bizkaia de Responsabilidad Social Empresarial', fue constituido en junio de 2005, con el fin de promover, fomentar y difundir la Responsabilidad Social en las empresas de Bizkaia, a la vez que trata de ayudar a las empresas a mejorar su competitividad a través de la Responsabilidad Social.

Para obtener este reconocimiento, las empresas han evidenciado, tras el correspondiente análisis del Foro, además de una declaración de compromiso con la RSE, sus buenas prácticas en relación a los tres ejes de la Responsabilidad Social Empresarial: Resultados empresariales vinculados a los grupos de interés, cohesión social y compromiso medioambiental, con el entorno y la sociedad.



www.medop.es

CEVA promociona Automotive Forum

La compañía global especializada en la gestión integral de la cadena de suministro, organiza un foro del sector automoción para estimular el debate sobre los retos a los que se enfrentarán las industrias de la automoción tras la recesión. Este foro independiente está patrocinado por CEVA y presentado por el Centro para la Gestión Automovilística de la Universidad de Buckingham.

El primer foro se celebró en septiembre de 2010 y examinó el desarrollo estratégico de la industria automovilística tras la recesión, y más de 15 compañías tuvieron representación, entre ellas BMV, Renault-Nissan, VWG y Peugeot. En concreto, se debatieron temas relacionados con las industrias de los componentes, del mercado de accesorios y repuestos, y de logística. El próximo foro tendrá lugar a principios de 2011 en Buckingham, y se centrará en el impacto medioambiental de las operaciones del mercado secundario, el equilibrio entre costes y servicio y los futuros canales de venta dentro de la industria.



www.cevalogistics.com

Nace Adom, una ingeniería singular



BJ Adaptaciones -la firma especializada en tecnologías de apoyo a la discapacidad- y la división de puertas automáticas de Matz-Erreka -fabricante de puertas automáticas perteneciente al Grupo Mondragón-, se han unido para constituir la nueva sociedad de ingeniería tecnológica Adom, dedicada a la creación de espacios adaptados. Con esta alianza estratégica, ambas compañías aúnan conocimientos y experiencia: por una parte, el alto grado de especialización de BJ Adaptaciones en soluciones tecnológicas aplicadas al ámbito de la discapacidad; por otra parte, la dilatada práctica en construcción e instalaciones de Matz-Erreka.

La nueva empresa Adom centra su actividad en la adaptación de espacios y viviendas para transformarlos en entornos accesibles. Se trata de un proyecto de amplio alcance y con cobertura nacional cuyo objetivo es aportar soluciones completas que aseguren la autonomía de cualquier persona con discapacidad o movilidad reducida, tanto en la esfera privada del hogar como en edificios públicos, tales como hospitales o residencias. Para ello, Adom desarrolla una labor que se sustenta en distintas áreas: en la construcción de espacios sin barreras arquitectónicas; en la adaptación de accesos y entradas a edificios; en la instalación de sistemas de transferencias o desplazamiento; y, también, en la implantación de soluciones tecnológicas para el control remoto del entorno. De este modo, los proyectos Adom se convierten en intervenciones multidisciplinares, resultado de concebir la autonomía personal desde una perspectiva global.

Fruto de la combinación de nuevas tecnologías, de sistemas constructivos adaptados y de productos específicos del ámbito de la discapacidad, nace "la casa A", un hogar Adaptado, Automatizado y Accesible, en el que cualquier persona con discapacidad o movilidad reducida puede vivir con mayor independencia y autonomía personal. Además, con el fin de adecuar los proyectos a las necesidades específicas de movilidad, ocio y bienestar de cada persona, el diseño, construcción y adaptación se realiza en función del grado de discapacidad del usuario.

No obstante, Adom no sólo tiene por objetivo acometer proyectos de adaptación del hogar sino también tiene previsto presentar una línea de negocio destinada a la adaptación de pisos tutelados, centros especiales para personas con discapacidad y residencias para personas mayores, e incluso, hospitales.



www.adom-autonomia.com
www.matz-erreka.mcc.es
www.bj-adaptaciones.com

Nuevos espectrómetros de caracterización de LEDs de alta velocidad



La empresa Labsphere, especializada en diseño y fabricación de productos de medición y pruebas fotométricas y radiométricas de precisión, presenta los espectrómetros LEDs CDS-5400 y CDS-9800. Ambos modelos ofrecen fiabilidad, velocidad y precisión con la posibilidad de la selección del rango espectral para adaptarse a las necesidades específicas de la aplicación.

Los espectrómetros CDS, cuando se integran a los sistemas de Labsphere, miden las características espectrales críticas de los LEDs, incluyendo el flujo, intensidad, coordenadas de cromaticidad, longitudes de onda dominantes, pico y centroides, temperatura del color y propiedades de reproducción y pureza. Para capturar y organizar los datos, se dispone de drivers DLL para conectar los espectrómetros al software de producción, calibración y QA propios.



La tecnología de Labsphere, compañía perteneciente al grupo Halma, aborda las necesidades específicas de la industria aeroespacial, generación electrónica de imágenes, LED, iluminación, imágenes médicas y óptica. La empresa ofrece una amplia línea de sistemas basados en esferas integradoras, fuentes de luz uniformes calibradas, accesorios de espectroscopia y materiales y revestimientos de reflectancia difusa.

www.labsphere.com

Movianto gestiona uno de los ensayos clínicos promovidos por CAIBER



El Consorcio de Apoyo a la Investigación Biomédica – Plataforma Española de Ensayos Clínicos (CAIBER), creado para promover y coordinar la realización de ensayos clínicos seguros, rigurosos y con garantías de calidad en un amplio espectro de áreas de investigación biomédica, ha decidido contratar a Movianto para llevar a cabo la logística de medicamentos en uno de sus ensayos clínicos multicéntricos centrado en el área de Pediatría

En este sentido, Movianto ofrece a CAIBER servicios de almacenamiento y envío tanto en temperatura controlada 15-25º como en frío activo 2-8º, lo que asegura que el ensayo no sufre alteración alguna. Por otro lado, desde el punto de vista del envío, el riguroso control que aplica Movianto en todo el proceso, pues un miembro cualificado de un equipo de cuatro personas maneja y documenta todos los pasos - recepción, almacenamiento, commissioning y transporte- y un segundo chequeo verifica que el producto llega a su destinatario, reduce a cero el riesgo de extravío, protegiendo a su vez la confidencialidad del ensayo.

Ya desde 2009, CAIBER ha iniciado y desarrollado diversas acciones para promover la realización de ensayos clínicos en todo el territorio nacional. De esta forma, el consorcio, a través de las Unidades Centrales de Investigación Clínica y Ensayos Clínicos (UCICEC), ha dado apoyo local a más de 200 proyectos de investigación clínica en los que participan sus 40 centros adscritos. Además, CAIBER coordina la realización de cuatro ensayos clínicos multicéntricos que involucran a más de 30 centros y a más de 350 pacientes, y este año ha presentado 25 proyectos en la reciente convocatoria de ensayos clínicos del Ministerio de Sanidad y Política Social.

www.movianto.com www.caiber.net

La línea “Sportwork” de Calzados Paredes Security se afianza en el mercado

Desde su nacimiento, esta novedosa línea de calzado profesional ha obtenido una excelente acogida y se amplía ahora con tres nuevos modelos de protección y seguridad.

La bota Hidrógeno, el zapato Radón y la bota Criptón, son las tres novedades que de nuevo superan los límites de la ligereza y la elasticidad en el sector laboral que combinan las últimas tecnologías de impermeabilidad, ligereza y elasticidad del mercado: el sistema propio High dry, la tecnología COMPACT® y el caucho con nitrilo y EVA. Además, y adhiriéndose a la última tendencia de la compañía en materia de seguridad, han sido fabricadas con puntera y plantilla libres de elementos metálicos.

www.paredes.es



Diba presenta su nueva web



La compañía especializada en soluciones y productos personalizados para vías de fluidos, ha lanzado un nuevo sitio web desde el que ofrece a los clientes un acceso mejorado a la información técnica y al soporte de producto.

El diseño ofrece una navegación sencilla, y una nueva función de búsqueda. Se han añadido nuevas páginas de producto para la línea completa de productos de Diba, con especificaciones técnicas incluidas. Un nuevo formulario de solicitud de muestras online permite al usuario solicitar muestras a medida para la aplicación de su elección.

www.dibaind.com

Deutsche Post DHL inicia su propio proyecto de protección climática



La conocida compañía multinacional de logística y correo postal, ha iniciado su propio proyecto de protección climática. El proyecto consiste en la introducción de estufas y fogones para leña, de acero inoxidable - que utilizan menos energía y mantienen el calor durante más tiempo - en Lesotho, al sur de África.

Deustche Post DHL quiere financiar y coordinar de esta forma su propio proyecto de protección climática de amplio alcance y a largo plazo, con los más altos estándares reconocidos internacionalmente, con el fin de dar a sus clientes la oportunidad de compensar las emisiones de sus envíos utilizando el servicio de transporte GOGREEN, neutro en carbono. Hasta ahora, Deutsche Post DHL había adquirido créditos de emisiones de CO_2 exclusivamente de proyectos climáticos ya existentes. Solo en 2009, se compensaron alrededor de 38.500 toneladas de CO_2 de esta manera. Con estas estufas se espera generar un total de 20.000 créditos de emisiones al año. Los créditos deberán estar disponibles para los clientes de Deutsche Post y de DHL a partir de 2012.

Se espera que las primeras 1.300 estufas estén en Lesotho en diciembre de 2010 y, de cara a 2012, se suministrarán un total de 10.000 estufas que cambiarán el tradicional modo de cocinar a fuego abierto. La estufa llamada "Save 80" (Ahorro 80), apenas necesita el 20 por ciento de la madera que se usa en un fuego abierto y reduce las emisiones en un 80% comparado con los métodos tradicionales de cocinar. Por tanto, también se verán reducidos en Lesotho el consumo de leña, la deforestación y la erosión del suelo.

Además del proyecto en Lesotho, Deutsche Post DHL continuará adquiriendo créditos de proyectos externos con el objetivo de compensar el 100% del CO_2 de las emisiones de sus clientes.

www.dp-dhl.com

Ferias recomendadas



logística 2011 · BAU 2011 · HANNOVER MESSE 4.-8. APRIL 2011 · CeMAT

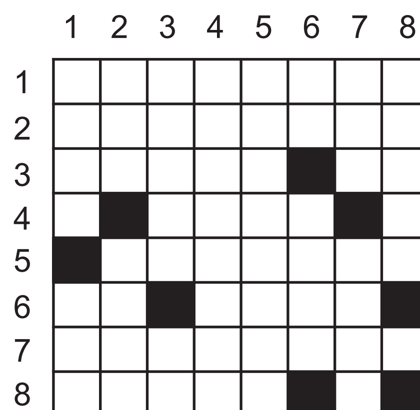
Crucigrama

Horizontales:

1) Anudábamos. 2) Pequeño obsequio. 3) Apellido del fundador de Partido Nacionalista Vasco. Pronombre. 4) Sur. Persona sosa o simple. Preposición. 5) Bebedizos tóxicos. 6) Figura jurídica de empresa. Al revés, pisotee. 7) Trastorno psíquico caracterizado por la pérdida del apetito. 8) Manojos. Decimonovena letra del alfabeto castellano

Verticales:

1) Al revés, nombre de mujer. Titulo real. 2) Río que pasa por Girona. Insustancial, en femenino. 3) Banquete. Símbolo de lo esencial en el hinduismo. 4) Persona que cultiva el plátano. 5) Naturales de Álava. 6) Nota musical. Ónice. 7) Especie de lechuza grande. Al revés, pepita. 8) Insulsas. Símbolo del amperio.



Sudoku

Principiante

		3	6	5		8	1	9
4			3			7	2	
	9	1			2			
	4	7			3	1		2
1	5			4	7	3		8
	3		1	8	5		7	4
		9		3		4	6	
7			4	9			3	
				2	1	9		

Medio

	4		3	5	7		2	6
	3			9	8			5
				2	1		9	
1	2		5	8				
							8	
	9	5		4	6			
2	8	6		7		9		
				3		2	6	
7	5						1	

Rellene las casillas de los módulos de 9 recuadros con cifras del 1 al 9, sin repetir ningún número en la misma columna, fila y módulo.

Soluciones

Principiante

2	7	3	6	5	4	8	1	9
4	8	5	3	1	9	7	2	6
6	9	1	8	7	2	5	4	3
8	4	7	9	6	3	1	5	2
1	5	6	2	4	7	3	9	8
9	3	2	1	8	5	6	7	4
5	2	9	7	3	8	4	6	1
7	1	8	4	9	6	2	3	5
3	6	4	5	2	1	9	8	7

Medio

9	4	1	3	5	7	8	2	6
6	3	2	4	9	8	1	7	5
5	7	8	6	2	1	3	9	4
1	2	7	5	8	3	6	4	9
3	6	4	7	1	9	5	8	2
8	9	5	2	4	6	7	3	1
2	8	6	1	7	4	9	5	3
4	1	9	8	3	5	2	6	7
7	5	3	9	6	2	4	1	8

Crucigrama

A	T	A	B	A	M	O	S
R	E	G	A	L	I	T	O
A	R	A	N	A	■	O	S
S	■	P	A	V	O	■	A
■	V	E	N	E	N	O	S
S	A	■	E	S	I	P	■
A	N	O	R	E	X	I	A
R	A	M	O	S	■	P	■

Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz
Administración y publicidad: info@mercadoindustrial.biz
C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona **Tel** 93 531 18 55
D.L. Internet B-20885-2006 **ISSN** 1886-2330
Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número